



## فن التواصل مع الآخرين

السبت 10 مارس 2018 09:03 م

النصيحة تحمل في معناها ضمن ما تحمل: الإخلاص والصدق والنقاء والصراحة والصفاء؛ فهي مشتقة من الفعل "نصح" أي: خلص، والناصح: النقي الخالص من كل شيء، والنصح: نقيض الغش، ويقال: نصحته له، أي: أخلصته وصدقته كما تحمل أيضًا معنى الإصلاح والنماء. يقال: نصح الغيظ البلاد نصحاء إذا اتصل نبتها فلم يكن فيه فضاء ولا خلل [لسان العرب]. وقال ابن الأثير: النصيحة: كلمة يُعَبَّرُ بها عن جملة، هي "إرادة الخير للمنصوح له"، فليس يمكن أن يعبر عن هذا المعنى بكلمة واحدة تجمع معناها غيرها.

### كيف تعطي نصيحة؟

مهما تنوعت سبل الاتصال ووسائل الدعوة والتأثير فإن الكلمة الصادقة والنصيحة المباشرة المخلصة ستظل تحتل مكانة عالية وأساسية في عالم الدعوة.

فلقد كان تقديم النصيحة رسالة كل رسل الله عليهم السلام، فقد سجّل القرآن الكريم على لسان نوح - عليه السلام - قوله لقومه: {أَبْلَغُكُمْ رَسُولَاتِ رَبِّي وَأَنْصَحُ لَكُمْ وَأَعْلَمُ مِنَ اللَّهِ مَا لَا تَعْلَمُونَ} [الأعراف: 62]. وعلى لسان هود - عليه السلام -: {أَبْلَغُكُمْ رَسُولَاتِ رَبِّي وَأَنَا لَكُمْ نَاصِحٌ أَمِينٌ} [الأعراف: 68]. وعلى لسان صالح - عليه السلام -: {يَا قَوْمِ لَقَدْ أَبْلَغْتُكُمْ رَسُولَاتِ رَبِّي وَنَصَحْتُ لَكُمْ} [الأعراف: 79]. وعلى لسان شعيب - عليه السلام -: {لَقَدْ أَبْلَغْتُكُمْ رَسُولَاتِ رَبِّي وَنَصَحْتُ لَكُمْ} [الأعراف: 93].

ولقد أشار النبي - صلى الله عليه وسلم - إلى تلك المكانة العليا للنصيحة؛ حيث عرّف الدين بأنه النصح للمسلمين، فقال: ((الَّذِينَ النَّصِيحَةُ)) قيل: لِمَنْ؟ قَالَ: ((لِلَّهِ، وَلِكِتَابِهِ، وَلِرَسُولِهِ، وَلِلْيَمَّةِ الْمُسْلِمِينَ وَعَاقِبَتِهِمْ)) [مسلم].

كما أنه - صلى الله عليه وسلم - أخذ البيعة من الصحابة عليها ضمن أفعال ثلاثة؛ فعن جرير بن عبد الله - رضي الله عنه - قال: ((بَابِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ - صلى الله عليه وسلم - عَلَى إِقَامِ الصَّلَاةِ، وَإِيْتَاءِ الزَّكَاةِ، وَالتَّصَحُّحِ لِكُلِّ مُسْلِمٍ)). [البخاري].

### من معاني النصيحة

والنصيحة تحمل في معناها ضمن ما تحمل: الإخلاص والصدق والنقاء والصراحة والصفاء؛ فهي مشتقة من الفعل "نصح" أي: خلص، والناصح: النقي الخالص من كل شيء، والنصح: نقيض الغش، ويقال: نصحته له، أي: أخلصته وصدقته كما تحمل أيضًا معنى الإصلاح والنماء. يقال: نصح الغيظ البلاد نصحاء إذا اتصل نبتها فلم يكن فيه فضاء ولا خلل [لسان العرب]. وقال ابن الأثير: النصيحة: كلمة يُعَبَّرُ بها عن جملة، هي "إرادة الخير للمنصوح له"، فليس يمكن أن يعبر عن هذا المعنى بكلمة واحدة تجمع معناها غيرها.

والنصيحة لله تعني: صحة الاعتقاد في وحدانيته، وإخلاص النية في عبادته، وترك الإلحاد في صفاته، ووصفه بصفات الكمال والجلال كلها، وتنزيهه من جميع النقائص، والقيام بطاعته، واجتناب معصيته، والحب فيه والبغض فيه، وموالاة من أطاعه، ومعاداة من عصاه، والاعتراف بنعمته وشكره عليها.

والنصيحة لكتاب الله تعني: التصديق به والعمل بما فيه، وتعظيمه، وتلاوته حق تلاوته، والذب عنه، والوقوف مع أحكامه، وتفهم علومه وأمثاله، والاعتبار بمواعظه، والتفكير في عجائبه، والعمل بمحكمه، والتسليم لمتشابهه، ونشر علومه.

والنصيحة للرسول تعني: التصديق بنبوته ورسالته، والانقياد لما أمر به ونهى عنه، ونصرته حياءً وميثاقاً، ومعاداة من عاداه، وموالاة من والاه، وإعظام حقه وتوقيره، وإحياء طريقته وسنته، وبث دعوته، ونشر شريعته، ونفي التهمة عنها، والإمسك عن الكلام فيها بغير علم،

وإجلال أهلها لانتسابهم إليها، والتخلق بأخلاقه والتأدب بآدابه، ومحبة أهل بيته وأصحابه، ومجانبة من ابتعد في سنته، أو تعرض لأحد من أصحابه

والنصيحة لأئمة المسلمين تعني: معاونتهم على الحق، وطاعتهم فيه وأمرهم به، وتنبههم وتذكيرهم برفق ولطف، وإعلامهم بما غفلوا عنه ولم يبلغهم من حقوق المسلمين، وألا يُعزَّوا بالثناء الكاذب عليهم، والدعاء لهم بالصلاح

والنصيحة لعاقبة المسلمين تعني: إرشادهم لمصالحهم في آخرتهم وديانهم، وكف الأذى عنهم، وتعليمهم ما يجهلونه من دينهم، وإعانتهم عليه بالقول والفعل، وستر عوراتهم، ودفع المضار عنهم، وجلب المنافع لهم، وأمرهم بالمعروف ونهيهم عن المنكر برفق، والشفقة عليهم، وتوقير كبيرهم، ورحمة صغيرهم، وتخولهم بالموعظة الحسنة، وترك غشهم وحسدكم، وتنشيط هممهم إلى الطاعات

## حُكْمُ النصيحة

يقول الإمام النووي نقلًا عن الإمام ابن بطلان -رحمهما الله-: إن النصيحة تُسَمَّى دِينًا وإسلامًا، وإن الدين يقع على العمل كما يقع على القول والنصيحة فرض يجزي فيه من قام به ويسقط عن الباقيين والنصيحة لازمة على قدر الطاقة إذا علم الناصح أنه يُقْبَلُ نصحه، ويُطَاع أمره، وأَمِنَ على نفسه المكروه؛ فإن خشي على نفسه أذى فهو في سعة

ولكن اعلم -أخي الداعية- أن الأجر والثواب إنما يكون على قدر المشقة والتعب؛ فلا تترك النصيحة لشخص ما بحجة الحفاظ على صداقته ومودته، أو لطلب الواجهة عنده ودوام المنزلة لديه؛ فإن تلك الصداقة والمودة بينكما -إن كانت حقيقية- توجب له حقًا عندك، ومن حقه أن تنصحه وتهديه إلى مصالح آخرته، وتنقذه من مضارها، وصديق الإنسان ومُجِبُّهُ هو من سعى في عمارة آخرته، وإن أدى ذلك إلى أذى في دنياه، وعدوه من يسعى في ذهاب أو نقص آخرته، وإن حصل بسبب ذلك صورة نفع في دنياه، وإنما كان إبليس عدوًّا لنا لهذا، وكان الأنبياء -صلوات الله وسلامه عليهم أجمعين- أولياء للمؤمنين لسعيهم في مصالح آخرتهم وهدايتهم إليها

## أهمية النصيحة

وتنبع أهمية النصيحة -كوسيلة من وسائل الدعوة- من عدة جوانب:

- 1- قدرة جميع الناس على تقديمها
- 2- لا تتطلب جهدًا كبيرًا ولا وقتًا طويلًا في الترتيب والإعداد والتقديم
- 3- لا تتطلب إلا مهارات بسيطة يمكن لكل تعلمها
- 4- النصيحة علامة واضحة على حب الشخص المنصوح، فإن أحد معايير الحب هو النصح المخلص، والصديق الذي يقدم النصيحة يُعَدُّ صديقًا لا يمكن الاستغناء عنه في الحياة

## أمور يجب أن يراعيها الناصح

- 1- الإخلاص لله، وجعل النصيحة خالصة لوجهه وحده، وليس لأي غرض دنيوي
- 2- أن يكون هو نفسه يطبق ما يقول وقدوة حسنة فيما ينصح به من فضائل أو ينهى عنه من رذائل
- 3- التأكد من صحة الأمر الذي ينصح به من الناحية الشرعية وغيرها، فلا يقدم معلومات مشوشة، فتلك أمانة
- 4- تخير الوقت المناسب
- 5- تحسس الجو النفسي المهيئ لسماع النصيحة
- 6- الذكاء في انتقاء واستخدام الكلمات المناسبة
- 7- إظهار الحب وإبداء الود بإخلاص قبل الشروع في توجيه النصيحة
- 8- يجب أن تكون النصيحة سرًّا بينك وبين المنصوح، وليست علانية؛ فقد قال الإمام الشافعي -رحمه الله-: "مَنْ وَعَظَ أَخَاهُ سِرًّا فَقَدْ نَصَحَهُ وَرَأَاهُ، وَمَنْ وَعَظَهُ عَلَانِيَةً فَقَدْ قَصَّصَهُ وَسَأَاهُ". وتأكد أن النصيحة العلنية لا تؤتي ثمارها الطيبة، وإنما تخرج عن كونها نصيحة إلى كونها استفزازًا للمنصوح وإشعاره برغبته في فضحه أمام الآخرين، وتسيطر عليه هذه المشاعر؛ مما يجعل أذنيه وقلبه لا تلتفت للمعنى الطيب الذي تشتمل عليه النصيحة؛ مما يجعله يأخذ موقفًا مضادًّا وتذكر أن الهدف من النصيحة هو تصحيح العيوب والأخطاء لدى الأفراد، وليس إشاعة أفعالهم السيئة أو فضحهم
- 9- عدم إشعار المنصوح بالتكبر والتعالي عليه، ولا تجعله يشعر في كلامك بنغمة التفوق والاستعلاء، أو اللوم أو السخرية، أو الاتهام
- 10- أشعر المنصوح بتقبلك شخصيًا للنصح إن هو أو غيره نصحك، وأنت غير منزوع عن الخطأ
- 11- أشعر المنصوح بتقديرك لظروفه وأنت تلتمس له الأعذار
- 12- احذر أن يتحول موقف النصيحة إلى ساحة جدال عقيم ومناقشة عدائية

## أمور يجب أن تتوفر في المنصوح:

- 1- الترحيب بالنصيحة بقلب سمح وعقل متفتح ووجه مبتسم
- 2- التعبير عن قبولها بالامتنان والتقدير
- 3- التصميم والعزم على الشروع في العمل بهذه النصيحة نحو تحقيق التحسن المطلوب

وفي المأثور: "أدُّ النصيحة على أكمل وجه، واقبلها على أي وجه".

## ولكن ماذا لو لم تجد من المنصوح هذه الأشياء، رغم قيامك بالنصيحة على أكمل وجه؟

- 1- اعلم أولاً أن تقديم النصيحة واجب علينا وعبادة نُؤديها لله - عز وجل - ، بغض النظر عن الطريقة التي يتلقاها بها المنصوح
- 2- اعلم أن أفضل الناصحين قولوا بعثل أو أشد ما قوبلت أنت به؛ فقد أقام رسول الله - صلى الله عليه وسلم - على أمر الله - عز وجل - صابراً محتسباً، مؤدياً إلى قومه النصيحة، على ما يلقي منهم من التكذيب والأذى والاستهزاء
- 3- إذا حاورك المنصوح فاحرص على محاورته بالحسنى، وإن أساء إليك فلا ترد إساءته، بل افعل مثلما فعل هود - عليه السلام - ؛ حيث حكى عنه القرآن الكريم: {وإِلَىٰ عَادِ أَخَاهُمْ هُودًا قَالَ يَا قَوْمِ اعْبُدُوا اللَّهَ مَا لَكُم مِّنْ إِلَهِ غَيْرُهُ أَفَلَا تَتَّقُونَ قَالَ الْمَلَأُ الَّذِينَ كَفَرُوا مِن قَوْمِهِ إِنَّا لَنَرَاكَ فِي سَفَاهَةٍ وَإِنَّا لَنَظُنُّكَ مِنَ الْكَاذِبِينَ} [الأعراف: 65, 66].
- 4- إذا لم تجد نتيجة من الحوار، فأنهِ الحوار فوراً، وافعل وقُل مثلما فعل وقال صالح - عليه السلام - لقومه: {فَتَوَلَّىٰ عَنْهُمْ وَقَالَ يَا قَوْمِ لَقَدْ أَبْلَغْتُكُمْ رَسُولَ رَبِّي وَنَضَحْتُ لَكُمْ وَلَكِن لَّا تُحِبُّونَ النَّاصِحِينَ} [الأعراف: 79].
- 5- لا تتعاسس ولا يثبط عزمك إذا لم تجد تغييراً فورياً في سلوك من نصحت؛ فمثل هذه التغييرات عادة ما تحتاج إلى فترة زمنية تنقضي بين الاقتناع، ثم العزم، ثم التنفيذ
- 6- من الممكن أن تجد البعض غير مكثرث بنصحتك المخلصة، ولكن هذا ينبغي ألا يصيبك بالإحباط؛ فقد أظهرت التجارب أن هؤلاء الذي أزعجتهم النصيحة الصريحة ورفضوها عند تلقيها كانوا في وقت ما فيما بعد مقدرين وممتنين تماماً في قلوبهم للنصيحة ومقدمها

## برنامج عملي

- 1- أحضر ورقة وقلماً، واختل بنفسك ساعة
- 2- قم بإجراء عصف ذهني، لتتذكر من في أقرباك وجيرانك وزملائك ومعارفك يحتاج إلى نصيحة منك
- 3- اكتب كل اسم يرد على خاطرك، محددًا أمامه النصيحة التي تريد أن توجهها له، مع مراعاة الأولويات، والأهم من النصائح قبل المهم
- 4- حدد وسيلة الاتصال بكل منهم، والمدخل الذي ستدخل منه
- 5- رتب الأسماء في مجموعات بحسب تجاورهم والصفة التي تجمعهم

## ابدأ الآن

### وأخيراً

إن سيدنا عمر بن الخطاب - رضي الله عنه - طالما دعا ربه قائلاً: "رَجِمَ اللهُ امرأً أهْدَىٰ إليَّ عيوبِي"، وقوله هذا يدل على أنه يعتبر تذكيره بعيوبه هدايا، وأنها ليست هدايا قيمة فقط، لكنها ضرورية لا يمكن الاستغناء عنها، ولا سيما في الوقت الحاضر

إن هذه الممارسة تنبع من حبنا للآخرين واهتمامنا بهم، فإذا أنت أحببتهم يتعين عليك أن توضح لهم أخطأهم، لا أن تفضحها للآخرين، ويتعين عليهم أن يتبادلوا معك ذلك، وإلا فإن الإيمان يصبح موضع تساؤل وفقاً للحديث: "لا يُؤْمِنُ أَحَدُكُمْ حَتَّىٰ يُحِبَّ لِأَخِيهِ مَا يُحِبُّ لِنَفْسِهِ" [البخاري].

وهذا هو نقيض الأنانية التي نجدها في المجتمعات المادية؛ لأن الناس فيها يهتمون بأنفسهم فقط، إن غايتهم هي الحرية الشخصية للتمتع بالشهوات والانقياد وراء الرغبات، وهم بذلك غير ملزمين أن يخبروا الآخرين بما لا يودون سماعه، من مكاشفة بالعيوب ومحاولة إصلاحها؛ مما يمثل صورة من صور النفاق الاجتماعي

إن هدف الداعية هو إقامة الحق في المجتمع، حتى لو أدى ذلك إلى إخبار الآخرين بما لا يودون سماعه، وعليك إذن أن تبدأ حالاً، وتعوّد نفسك على ذلك

إنك لا تفكر عندما ترى أحد الناس يرتدي قميصاً متسخاً أو فقد بعض أزراره، أو يضع رباط عنق معوجاً أو غير مناسب، أو فتحة سرواله مفتوحة، أو بقايا طعام على وجهه ولحيته، لا تتردد أن تتحدث إليه وتنصحه بتعديل ما رأيت، ولا تجد حرجاً في ذلك، ولا هو أيضاً فما بالنا نتردد ونسكت إذا رأينا عيوباً أخطر من تلك العيوب المظهرية الشكلية، عيوباً في القلب والسلوك؟!

## أنشطة لتنمية ذاتك:

### 1. نشاط عناصر الاتمال

#### دائرة الاتصال

تعالوا نحاول معاً -باستخدام مهارات الاتصال الفعال عن طريق الكتابة- أن نرسم وسيلة إيضاح تساعدنا على تخيل مسارات المعلومات أثناء التواصل مع الآخرين ومعوقاتها

#### الأدوات المطلوبة:

ورقة مقاس A4، ومجموعة ألوان، وقلم رصاص

#### خطوات التنفيذ:

1. ابدأ الرسم باستخدام القلم الرصاص على عرض الورقة، ارسم دائرة في حجم قبضة يدك في الطرف الأيمن من الورقة، ولوّنها باللون الأزرق مثلًا واكتب بداخلها "أنا".
2. ثم ارسم دائرة مماثلة لها في الحجم في الطرف الأيسر من الورقة ولونها باللون الأحمر، واكتب فيها "هو".
3. الآن ارسم خطًا منحنياً يخرج من قمة الدائرة الزرقاء الخاصة بك ليصل إلى قمة الدائرة الحمراء الخاصة بالآخر، وارسم عليه أسهمًا صغيرة تبين اتجاهه من اليمين إلى اليسار، ثم اكتب فوقه بخط واضح: "إرسال".
4. ثم ارسم خطًا منحنياً آخر يخرج من قاعدة دائرة الآخر ليصل إلى قاعدة دائرتك، وارسم عليه أسهمًا صغيرة تبين اتجاهه من اليسار إلى اليمين، ثم اكتب تحته بخط واضح: "استقبال".
5. ارسم خطًا متقطعًا مستقيمًا يصل بين دائرتك ودائرة الآخر من المنتصف، ارسمه عريضًا في شكل قوالب طوب، ولوّنها بألوان كئيبة لا تحبها، واكتب داخل كل واحدة منها إحدى هذه الكلمات: معوقات، إزعاج، تشويش، ضوضاء، حواجز، سلبيات، إلخ.

## الشكل النهائي:

بيضاوي كبير، في كل طرف منه دائرة ذات لون مختلف، وفي وسطه صف متقطع من قوالب الطوب، يصل بين منتصفَي الدائرتين

اكتب على لوحتك عنوانًا كبيرًا: "دائرة الاتصال".

تعالوا الآن لنشرح هذه الدائرة المهمة التي نستعملها يوميًا مئات المرات دون أن ندري

ببساطة شديدة، كل واحد منا عندما يريد أن يتواصل مع إنسان آخر يكون عنده فكرة معينة أو "رسالة" message يريد توصيلها له، فيبدأ في "تشفير" encoding ما يريد قوله إلى اللغة المفهومة بينهما (سواء منطوقة أو غير منطوقة، كالإشارات والنظرات)، ثم يستخدم وسائل اتصال متعددة حتى "يرسل" هذه الرسالة المشفرة من "دائرتك" إلى "دائرة" الشخص الآخر (النصف العلوي من الرسم)، وعندما تصل الرسالة المشفرة إلى الآخر فإنه يقوم بعملية " فك الشفرة" decoding أي فهم الرسالة وتحليلها، ثم يعيد إرسال "رد فعل" feedback للمرسل في صورة رسالة جديدة (النصف السفلي من الرسم)، وتستمر دائرة الاتصال ما بين إرسال واستقبال، ورد فعل، ثم رد فعل مقابل .. وهكذا إلى ما لا نهاية (نظريًا).

ولكن -بالطبع- هذه هي الصورة المثالية، ما يحدث في الواقع أنه في معظم الأحيان توجد "معوقات" أو حواجز تُحدث تشويشًا على عملية الاتصال الفعال نسميها noise (التي هي قوالب الطوب ذات الألوان الكئيبة).

## 2. نشاط مبادئ الاتصال الأساسية:

المبدأ الأول: الاتصال يقوم على فهم الآخرين والتآلف معهم:

السمعي ، البصري ، الحسي .

### اعرف شخصيتك:

ها هو اختيار مكون من عشرة أسئلة لتتعرف على شخصيتك:

1. ما الذي يؤثر في قرارك بشراء كتاب؟

أ. لون الغلاف والصورة داخل الكتاب

ب . عنوان الكتاب ومحتواه

ج . نوعية الورق وإحساس لمسه

2. ما الذي تفضله حينما يشرح لك أحد فكرة جديدة؟

أ. مشاهدة الصورة الإجمالية

ب . مناقشة الفكرة مع الشخص المعني ومع أشخاص آخرين والتفكير فيها

ج . الشعور بالفكرة

3. ما الذي يحدث حينما يواجهك تحدٍ؟

أ. ترى وتتخيل النواحي المختلفة لهذا التحدي

ب . تتبادل الآراء حول الحلول البديلة والخيارات

ج . تقرر وفقًا لمشاعرك

4. في اجتماع عمل ما هو التصرف الذي تميل إليه؟

أ. مراقبة جهات النظر ثم إبداء وجهة نظرك الخاصة

- ب - الاستماع إلى جميع الخيارات ثم تشرح رأيك في الموقف  
ج - الشعور بالمنافسة ثم إبداء رأيك

5. إذا احتجت إلى معلومات محددة ما الذي تتوقع حدوثه؟

- أ. تنقب بنفسك للإطلاع على آراء مختلفة  
ب - تستمع إلى أفكار الخبراء  
ج - تستعين بخبرة ومعرفة أفراد آخرين

6. في حالة اختلافك مع شخص آخر ماذا تفعل عادة؟

- أ. تركز على بلاغ الشخص الآخر  
ب - تصغي باهتمام دون مقاطعة  
ج - تحاور بما يقصده الشخص الآخر

7. خلال مؤتمر أو ندوة ما هو دافعك الأول؟

- أ. النظر إلى الصورة الإجمالية وتقييم الأشياء البصرية  
ب - الإصغاء لكل كلمة في البلاغ  
ج - الشعور بمعنى البلاغ

8. ما هو الشيء الذي تبحث عنه في علاقة إنسانية؟

- أ. الشخص الآخر وهو في أحسن أحواله  
ب - كلمات دعم وتأييد من قبل الشخص الآخر  
ج - الشعور بالحب والتقدير من قبل الشخص الآخر

### المجموع الكلي [أ] [ب] [ج]

- إذا حصلت في [أ] على أعلى مجموع للنقاط فأنت بصري  
- إذا حصلت في [ب] على أعلى مجموع للنقاط فأنت سمعي  
- إذا حصلت في [ج] على أعلى مجموع للنقاط فأنت حسي

### 3. نشاطات المهارة الأولى اتصال العين .

- أين تنظر عندما تتحدث إلى شخص آخر ؟
- أين تنظر عندما تستمع إلى شخص آخر
- كم هي المدة التي يتواصل فيها نظرك إلى شخص في محادثة وجها لوجه ؟
- كم هي المدة التي يتواصل فيها نظرك مع أشخاص معينين عندما نتحدث إلى جمهور كبير ؟
- أين تنظر عندما تنصرف عينك عن شخص تتواصل معه في الحديث ؟

### نشاط .:

أكتب ثلاث عادات أو أنماط ترغب في تعديلها أو تقويمها أو التخلص منها فيما يخص عادات تواصلك بالعين

- 1.....
- 2.....
- 3.....

• أكتب ما تخطط أن تقوم به لتعديل أو تقوية أو تغيير كل عادة من هذه العادات .

- 1.....
- 2.....
- 3.....

### 4. نشاطات المهارة الثانية مهارة الوضع والحركة

اكتب ثلاثة أنماط من أنماطك المألوفة بخصوص الوضعية و الحركة التي تريد تعديلها أو تقويمها أو التخلص منها .

- 1.....
- 2.....
- 3.....

ثم اكتب ما تخطط أن تفعله في تعديل أو تقوية أو تغيير كل عادة .

.....

### 5. نشاطات المهارة الثالثة ملامح و تعبير الوجه .

#### نشاط:

اكتب أنماطاً ثلاثة من أنماطك المألوفة بخصوص استعمالك للإشارات وتعابير الوجه التي تريد تعديلها أو تعزيزها أو التخلص منها

- 1.....
- 2.....
- 3.....

• اكتب ما يخطط لفعله لتعديل كل عادة أو تعزيزها أو تغييرها

- 1.....
- 2.....
- 3.....

### 6. نشاطات المهارة الرابعة: اللبس و المظهر

حدد جواباً لكل سؤال فيما يلي بوضع كلمة نعم أو لا أمام كل سؤال 0

س1: هل تبدو أفضل و ملابسك مصفوفة بطريقة معينة؟ .....

س2: هل نظارتك تمنع من التواصل الفعال بالعين؟ .....

س3: هل تبدو مختلفاً بالنظارات؟ .....

س4: هل هناك فرص في التأثير؟ .....

س5: هل تنظم الملابس في دولابك بطريقة عشوائية؟ .....

س6: هل تلبس ملابسك لجذب انتباه الناس أو للتأثير عليهم أو لأي سبب آخر غير تغطية جسمك؟ .....

س7: هل أنت دائماً متنبه لمظهرك؟ .....

س8: هل أظافرك مقصوصة و نظيفة؟ .....

س9: هل ملابسك دائماً نظيفة و مكوية؟ .....

#### نشاط

قيم عاداتك .

• اكتب ثلاثة من أنماطك المألوفة الخاصة بملابسك ومظهرك التي تريد تعديلها أو تقويتها أو التخلص منها .

- 1.....
- 2.....
- 3.....

• اكتب ما تخطط فعله لتحقيق هذا الأمر .

- 1.....
- 2.....
- 3.....

## 7. نشاطات المهارة الخامسة: الصوت و التنوع الصوتي

حدد جواباً لكل سؤال فيما يلي .:

- س1:هل تبرز وتيرة صوتك للآخرين أم انك فقط تتكلم بطريقة معتادة ؟
- س2:هل تعرف إذا كان عندك صوت رنان منخفض أو ذو غنة عالية أو بين هذين الصوتين ؟
- س3:هل تعرف متي يصبح صوتك باهتاً ، وما هي الأسباب ؟
- س4:هل سبق لأي شخص أن مدحك على صوتك اللطيف ؟
- س5:إذا كان الأمر كذلك لماذا ؟ وان لم يكن كذلك لماذا ؟
- س 6:هل صوتك على الهاتف يختلف عن صوتك الطبيعي ؟
- س7:إذا كانت الإجابة بنعم 0 هل أنت مدرك للتأثير الذي يكون لصوتك على الهاتف ؟
- س8:هل تعرف كيف تصنع ابتسامة في صوتك ؟
- س9:عندما تسمع شخصا يجيب على الهاتف في احدي المؤسسات فهل تعرف نوع الصورة التي يحملها ؟
- س10:ما تأثير نغمة صوتك مقارنة بمحتوي رسالتك ؟

- 1.....
- 2.....
- 3.....
- 4.....
- 5.....
- 6.....
- 7.....
- 8.....
- 9.....
- 10.....

### نشاط:

اكتب ثلاثة من أنماطك الصوتية المألوفة التي تريد تعديلها أو تقويمها أو التخلص منها .:

- 1.....
- 2.....
- 3.....

اكتب ما تخطط لفعله لتعديل أو تقوية أو التخلص من كل عادة ؟

- 1.....
- 2.....
- 3.....

## 8. نشاطات المهارة السادسة :اللغة غير المنطوقة “وقفات , كلمات”.:.

### نشاط:.

حدد جواباً لكل سؤال فيما يلي بوضع كلمة لا أو نعم أما السؤال 0

- س1: هل تعرف مرات توقفك ومدتها عندما تتحدث في مناسبات رسمية؟.....
- س2: هل تستعمل اللغة العامية أو كلمات لها رموز خاصة أو لغة خاصة في محادثاتك الطبيعية دون أدرك ذلك؟.....
- س3: هل تتذكر آخر مرة بحثت فيها عن كلمة في القاموس؟.....
- س4: هل تعرف بالضبط الطول المعتاد للتوقف "أي الزمان المعتاد والذي تستغرقه الوقفات" أثناء حديثك؟.....
- س5: هل تستعمل الوقفات آلياً؟.....
- س6: هل تستطيع أن تتوقف من أجل أحداث نتيجة مثيرة؟.....
- س7: هل تعرف الأساليب غير المنطوقة ("الأكثر شيوعاً")؟.....
- اكتب ثلاثة من أنماطك المألوفة بخصوص استعمالك اللغة و الوقفات و المصطلحات والأصوات غير المفهومة التي تريد تعديلها أو تقويمها أو التخلص منها

- 1.....
- 2.....
- 3.....

ثم اكتب ما يخطط لعملة لتعديل أو تقوية أو التخلص من كل عادة .

- 1.....
- 2.....
- 3.....

## 9. نشاطات المهارة السابعة: إشراك المستمع:.

حاول الإجابة على الأسئلة الآتية:

- س1: ما هي الأشكال الثلاثة للسؤال ؟
- س2: هل تتحرك عندما تتحدث ؟
- س3: هل تدرك الحاجة لتشغيل الجانب الأيمن من الدماغ لدى مستمعك ؟
- س4: إذا كنت تقدم الكثير من المعلومات فهل ستحصل على إشارة تدل على استجابة جمهورك واشتراكهم في الاتصال ؟
- س5: ما هما العنصرين المهمين لمحتوى ما نقول والذين يمكنك عن طريقهما إشراك المستمع وأنت تتحدث ؟

- 1.....
- 2.....
- 3.....
- 4.....
- 5.....

### نشاط:

اكتب ثلاثة من أنماطك المألوفة بخصوص مهارات جذب انتباه المستمع التي تريد تعديلها أو تقويمها أو التخلص منها ؟

- 1.....
- 2.....
- 3.....

ثم اكتب ما تخطط لفعلة لتعديل أو تقوية أو تغيير كل عادة ؟

- 1.....
- 2.....
- 3.....



## 10. نشاطات المهارة الثامنة: استخدام المرح

نشاط .:

من خلال تجاربك في الحياة وغير ذلك ، انطلقاً من هذه التجربة حاول الإجابة على الأسئلة الآتية .

س1:هل أنت مرح ؟ وهل تسخر من نفسك ؟

س2:هل تقول أكثر من نكتتين في الأسبوع ؟

س3:هل يرغب الناس في الضحك عندما يكونون معك ؟

س 4:هل تعرف الشيء الذي يجعلك تضحك ؟

1.....

2.....

3.....

4.....

نشاط.:

أكتب ثلاث من أنماطك المألوفة بخصوص مهاراتك في استخدامها للدعابة والمرح التي تريد تعديلها أو تقويمها أو التخلص منها .

1.....

2.....

3.....

أكتب ما تخطط لعملة من أجل تعديل أو تقوية أو تغيير كل عادة من هذه العادات .

1.....

2.....

3 .....

## 11.نشاطات المهارة التاسعة :الذات الطبيعية

نشاط.:

قف مع نفسك قليلا وحاول أن تجب على هذين الأسئلة بواقعية من خلال شخصيتك .

س1:هل تتكلم بارتياح أكثر إلى المجموعة الصغيرة من الناس أو أمام جمهور كبير ؟

س2:هل تتكلم بارتياح أكثر تحت الضغط ؟

س3:هل تعرف في أي من مراحل التكلم الأربع أنت الآن ؟

س4:هل تعرف أقوى ثلاث مهارات اتصال لديك ؟

س5:هل يمكن أن تعدد نقاط قوتك و ضعفك في الاتصال ؟

س6:هل تتحدث في أرجاء المكان عندما تتحدث بشكل غير رسمي ؟

1.....

2.....

3.....

4.....

5.....

6.....

## 12.نشاطات إعطاء النماذج

## برنامج عملي

1- أحضر ورقة وقلماً، واختر بنفسك ساعة □

2- قم بإجراء عَصْف ذهني، لتتذكر مَنْ في أقرباك وجيرانك وزملائك ومعارفك يحتاج إلى نصيحة منك □

3- اكتب كل اسم يرد على خاطرك، محددًا أمامه النصيحة التي تريد أن توجهها له، مع مراعاة الأولويات، والأهم من النصائح قبل المهم □

4- حدد وسيلة الاتصال بكل منهم، والمدخل الذي ستدخل منه □

5- رتب الأسماء في مجموعات بحسب تجاوزهم والصفة التي تجمعهم □

===

## المراجع :

### أولاً: المراجع الالكتروني :

فن الإدارة: مفكرة الإسلام <http://islammemo.cc>:

النادي سحر :الاتصال فن , إسلام أون لاين , <http://www.islamonline.net>

محمد آل حسن :منتدى التطوير الذاتي: منتدى سنابس <http://www.sanabes.com:forums:archive:index.php:f-43.html>

فتحي عبد الستار: كيف تعطي نصيحة؟ , الشبكة الليبية

2, مهارات ذاتية , <http://libay-web.net>

ثانياً: المراجع المكتوبة كتب وأبحاث "اللغة العربية":

دكتور على عجوة , الأسس العلمية للعلاقات العامة , مكتبة عالم الكتب

ثالثاً: المراجع المكتوبة "اللغة الانجليزية ":

Stephen covey, the 7 heabits of highly effective people, franklin covey,v2.0

فجر طاقتك الكامنة في الأوقات الصعبة ,ديفيد فيسكوت , صيد الفوائد , الطبعة الأولى مترجم